

Entrepreneurs are born not made

<http://archives.tcm.ie/businesspost/2002/10/20/story5737528.asp>

<http://www.inc.com/news/articles/200610/born.html>

<http://www.oppapers.com/essays/Entrepreneurs-Born-Made/133817>

<http://fr.wikipedia.org/wiki/Entrepreneur>

http://searchcio.techtarget.com/news/article/0,289142,sid182_gci924412,00.html

http://www.bytestart.co.uk/content/news/1_12/entrepreneur-nature-nurture.shtml

<http://infao5501.ag5.mpi-sb.mpg.de:8080/topx/archive?link=Wikipedia-Lip6-2/39862.xml&style>

<http://gwebusinesswestchambers.wordpress.com/2009/06/09/nature-outweighs-nurture-in-the-make-up-of-an-entrepreneur/>

<http://www.dnaofanentrepreneur.com/>



- 1) définition entrepreneur
- 2) difference entre business man et entrepreneur
- 3) → entrepreneur a des compétences en plus, du caractère qui est innée
- 4) On ne peut pas apprendre à s'engager, à en vouloir
- 5) Donc on ne peut pas fabriquer un entrepreneur, juste un business man
- 6) Par contre un entrepreneur est né avec un tel caractère et surpasse un BM

7) Conclusion sur des chiffres avec l'étude

Ouverture sur born and made : Entrepreneurs are born and made. Some people may be natural entrepreneurs and immediately open a business, others will have studied and trained long and hard before doing so, and while each may enjoy some success, neither will be as successful as the person who possesses the inherent qualities and has spent the time to get and education and experience the business world.

De nos jours, on nous parle souvent de tous les gens qui réussissent, de ceux qui ont fait fortune et des plus riches au monde. A chaque fois, on oublie de nous parler du pourquoi et du comment. Est-ce seulement un fils a papa ? A-t-il étudié plus que les autres, dans une meilleure école ? Ou alors est-ce simplement un don de la nature, quelque chose d'inné ? En voyant la carrière de tel ou tel BM, on en vient toujours à se demandé : BORN or MADE ?

Avant de répondre à cette question, nous allons définir deux types de personnes : les entrepreneurs et les businessmen. Ensuite nous verrons en quoi l'un se différencie de l'autre après quoi nous pourrions réellement nous attaquer à la question principale. Enfin nous concluons à l'aide d'une récente étude menée par XXX.

The word "entrepreneur" (f. entrepreneuse) is a loanword from French. In French the verb "entreprendre" means "to undertake," with "entre" coming from the Latin word meaning "between," and "prendre" meaning "to take." An entrepreneur is a person who has possession of an enterprise, or venture, and assumes significant accountability for the inherent risks and the outcome. It is an ambitious leader who combines land, labor, and capital to often create and market new goods or services.

In the otherside a "businessman" is someone who is employed at usually a profit-oriented enterprise, or more specifically, someone who is involved in the management at any level of a company.

Derrière ses deux definitions quelques peut identiques se cache une bien grande différence : le caractère. L'entrepreneur est une personne dont les traits de caractères sont les suivants :

- Selon David McClelland (1961), l'entrepreneur est avant tout motivé par un besoin débordant de réalisations. Il est mu par « la nécessité de construire ».
- Collins and Moore (1970) Ont étudié 150 entrepreneurs et ont conclu qu'ils étaient durs, pragmatiques et conduits par le besoin d'indépendance et de réalisation. Ils sont peu enclins à se plier à l'autorité.
- Bird (1992) voit les entrepreneurs comme étant Mercuriels et imprévisibles, c'est-à-dire sujets à des intuitions, des activités cérébrales intenses, et des déceptions, ils sont ingénieux, plein de ressources, malins, opportunistes, créatifs, et sentimentaux.
- Busenitz et Barney (1997) défendent le fait que les entrepreneurs sont susceptibles d'être trop confiants ou de généraliser trop facilement.
- Selon Cole (1959), il y a quatre types d'entrepreneurs: l'innovateur, l'inventeur qui calcule, le promoteur trop optimiste et le constructeur d'organisations.

- Burton W. Folsom, Jr. distingue quant à lui ce qu'il appelle l'entrepreneur politique qui cherche le profit pour son affaire en usant de son influence politique afin d'obtenir des faveurs et des accords avec le gouvernement, de l'entrepreneur de marché qui recherche le profit sans mettre en jeu son influence.

On peut résumer par :

- Know who they are.
- Believe they are an entrepreneur.
- Has a strong need to achieve (not simply a desire to achieve).
- Know they can create value.
- Believe they have what it takes to build a business.
- Believe in themselves.
- Are comfortable with who they are.
- Are optimistic.
- Are visionary & pioneering.
- Are passionate and energetic.

Tous ces traits de caractères sont bien précis et relèvent d'un sentiment général. De mon point de vue, il est clair que tous ces traits de caractère sont innés. Comment pourrait-on apprendre à quelqu'un à être optimiste ou encore à être opportuniste ou créatif ? Je ne pense pas que cela soit possible.

Au niveau des compétences, je mettrais à égalité l'entrepreneur et le BM, mais il est clair que ce qui fait que l'un réussisse et que l'autre stagne réside dans la personnalité de chacun.

The research, commissioned by O2, was carried out to determine whether entrepreneurship is a matter of nature or nurture. Je vais maintenant vous citer un résumé de cette enquête

“According to the poll of over 500 small companies, education had little impact on the road to success for many, with just 14% of those surveyed placing significant emphasis on the importance of their formal education on their business achievements and less than a third (31%) had studied business or for a specific business qualification.

Whilst over two thirds (67%) recognised the importance of life experience and previous employment in nurturing these qualities, the research indicates that these traits are inherent rather than learnt. Six out of ten entrepreneurs (60%) launched their first business by the age of thirty and on average had spent less than ten years in the work place before venturing out on their own.

In terms of starting up their own business, less than a fifth (17%) received direct financial backing from their families and cited that family connections had not helped them get a foot up on the career ladder.”

Une autre expérience, certes amusante mais des plus sérieuses à été menée par la prestigieuse université de Stanford. Stanford University conducted a research project where they gave 4 (four) year old children marshmallows and told them that if they waited 10 minutes before eating them, that they could have a second one. Some children ate the marshmallows, some children waited, and

some children “pseudo ate” their marshmallows by licking them. Thirty years later, they followed up this study to evaluate how these children performed in life. Those children that waited the 10 minutes statistically had happier marriages, higher paying jobs, had progressed further professionally, and also had the highest percentages of entrepreneurial activities. Entrepreneurs typically are not looking for the short-term financial gratification or rewards of material possessions, but rather look forward with a long term view building, growth, and development – and the emotional and psychological rewards that come with their continued and ongoing achievements.

Pour conclure, je peux dire que cette enquête et cette expérience montrent bien à quel point un entrepreneur est BORN et non MADE. Tous les traits de caractères qui font la réussite d’un entrepreneur sont des choses que l’on ne peut enseigner. Et quand bien même on pourrait le faire,

Some people may be natural entrepreneurs and immediately open a business, others will have studied and trained long and hard before doing so, and while each may enjoy some success, neither will be as successful as the person who possesses the inherent qualities.

Je voudrais enfin terminer avec cette citation de Greg Watson qui montre bien qu’un entrepreneur ne se contente pas d’être un BM, mais au contraire d’aller plus loin :

“Entrepreneurs have a *need to achieve*; and once having done so, they *need to do it all over again*.” - Greg Watson